«Колледж информатики и программирования при Финансовом Университете при правительстве Российской Федерации»

**«Бизнес-план по кальянной»**.

Выполнили студенты

Группы 3ПКС-116

Зайцев Н.В. Гивчак Д.О. Мацапура А.А.

Москва 2019

Людей, желающих внести элемент новизны в повседневную жизнь, часто привлекают традиции и обычаи других народов. Курение кальяна, изначально представлявшее собой неотъемлемую часть быта народов Ближнего Востока, благодаря туристам, быстро стало распространенным в том числе и на территории России. Сегодня бизнесмены неплохо зарабатывают, открывая специально предназначенные для этих целей заведения.

Существует несколько причин, по которым предпринимателей может заинтересовать бизнес-план кальянной с расчетами 2018 года. Прежде всего, это — популярность данного вида досуга среди отечественных потребителей. Кроме того, на рынке до сих пор наблюдается некоторый дефицит курительных клубов, вследствие чего новичкам не следует опасаться конкуренции. Наконец, для подобного бизнеса характерны неплохая доходность и высокая маржинальность: наценка на кальян в 250–400% позволяет легко компенсировать все затраты на содержание заведения и получать достойную прибыль.

**Особенности бизнеса**

Как бизнес, курительный клуб относится к сфере организации досуга и развлечений. Поэтому бизнесмены, интересующиеся, сколько будет стоить открыть кальянную, исключительно с целью поиска не требующего постоянного участия источника дохода, должны понять, что это невозможно. Чтобы заведение стало популярным, нужно не только воссоздать в нем особую атмосферу, но и постоянно работать над ассортиментом, проводить различные мероприятия, совершенствовать качество обслуживания.

Главный принцип работы кальянных — это высокая скорость оборачиваемости столов. В идеале гости за два часа должны выкурить несколько кальянов, отдохнуть и уступить место следующим посетителям. Хуже, когда клиенты долгое время курят один кальян, играют в настольные игры и не приносят заведению прибыли.

Существует несколько методов борьбы с подобным явлением:

* Подавая несколько кальянов одновременно, можно уменьшить продолжительность цикла обслуживания. Один кальян средняя компания может курить 4–5 часов, тогда как два или три позволяют ее членам достичь удовлетворения вдвое быстрее;
* Используя принцип «антикафе», можно взимать с гостей оплату не за кальян, а за время, проведенное за столом. В этом случае количество одновременно подаваемых им кальянов регулируется с тем, чтобы компания успела отдохнуть за два часа;
* Любые предметы для организации досуга отвлекают людей от главного — процесса курения. Разумеется, в заведении должны быть настольные игры, телевизор либо игровые приставки, однако акцентировать на них внимание гостей не следует.

Построить бизнес на предоставлении услуги курения кальянов легко — сегодня этот вид досуга привлекает внимание самых разных потребителей, в том числе и молодежи. Перечисляя преимущества создания курительного клуба, следует отметить, что:

* Собираясь открыть кальянную с нуля, можно рассчитывать на относительно свободный от конкурентов рынок даже в крупных городах;
* Данная идея характеризуется высоким уровнем рентабельности, неплохой доходностью и приемлемым сроком окупаемости;
* Составляя бизнес-план кальянной с минимальными вложениями, следует ожидать интереса к заведению со стороны широкой целевой аудитории;
* Существуют выгодные франшизы, позволяющие открыть кальянную с нуля 2018 — затраты на уплату паушального взноса по условиям их владельцев не превышают 120–200 тысяч рублей, а роялти составляет 5–15 тысяч рублей ежемесячно.

К сожалению, это перспективное направление малого бизнеса в 2018 году в России не лишено известных недостатков. Перечисляя таковые, нужно упомянуть, что:

* Правовой статус кальянных по законодательству РФ представляется неопределенным, с реальной перспективой полного запрета в будущем;
* Предприниматель должен уделить серьезное внимание подготовке кадров, так как открыть кальянную без профессиональных кальянщиков невозможно;
* Ремонт, установка системы вентиляции и оформление помещения сопровождаются значительными капиталовложениями;
* Открывая курительный клуб в условиях ограниченного финансирования, придется рассчитывать только на свои силы, так как получить деньги на бизнес от государства безвозмездно в 2018 году в этой сфере деятельности не получится.

**Формат кальянной**

Разбираясь в том, как открыть кальянную по закону 2018 года, необходимо обратить внимание на существующие форматы заведений: выбор конкретного способа ведения бизнеса определяет не только сумму капиталовложений, но и тип оборудования, маркетинговую стратегию, целевую аудиторию, взаимоотношения предпринимателя и государства. Прибыльный бизнес с малыми вложениями в 2018 году можно организовать как:

* Кальянную в виде отдельной части кафе. Согласно требованиям антитабачного законодательства, курительное заведение не может быть расположено в соседнем помещении или в одном из залов заведения общепита. Такую кальянную 2018 с нуля открыть можно только на открытой летней площадке или на террасе;
* Кальянную при кафе в виде отдельного СПД В данном случае курительный клуб не является частью предприятия общепита, что легализует его деятельность. Чтобы не нарушать закон, кальянную следует оснастить собственным кассовым аппаратом для приема платежей от посетителей только в пределах этого помещения, а между залом кафе и комнатой для курения обустроить промежуточное помещение (например, тамбур или коридор). Подобный формат чаще всего используется для реализации этой бизнес идеи 2018 с минимальными вложениями в маленьком городе;
* Кальянную без табака. Так как правильно открыть кальянную классического вида на территории общепита невозможно, многие владельцы кафе предлагают своим гостям разнообразные смеси, не содержащие табака — курительные камни, сиропы, травяные миксы. По аналогии с электронными сигаретами, на такие кальяны не распространяются законодательные ограничения, однако отсутствие табачного компонента не вызывает восторга ни у одной категории потребителей;
* Кальянную без еды. Заведение, оказывающее посетителям исключительно услуги курения в специально отведенном месте, с точки зрения законодательства также вполне легально, если на его территории не реализуются еда и напитки. Чтобы обойти это ограничение, некоторые курительные клубы учитывают стоимость кофе или чая в цене кальяна и подают их гостям как бы «в подарок». Кроме того, бизнес план открытия кальянной можно разработать в виде упомянутого выше «антикафе», взимая с клиентов плату за пребывание на территории заведения и предоставляя им кальяны совместно с напитками формально бесплатно.

**Способы легализации**

Многообразие форматов курительных заведений является наглядной иллюстрацией попыток предпринимателей обойти требования антитабачного законодательства. Чтобы узнать, как открыть кальянную по закону в 2018 году, необходимо внимательно изучить действующие ограничения в отношении процесса курения. В России запрещено:

* Курить содержащие табак смеси на территории любых заведений общепита;
* Открывать комнаты для курения в помещениях, принадлежащих кафе и ресторанам;
* Допускать несовершеннолетних в зоны для курения;
* Курить кальяны и сигареты на принадлежащих кафе террасах (данный вопрос остается спорным, поскольку суд и Роспотребнадзор видят ситуацию по-разному).

В то же время законодательство Российской федерации разрешает:

* Курить на территории заведений общепита другие смеси, не содержащие табака (как отмечено выше, такие кальяны публику не привлекают);
* Курить табачные смеси вне территории заведений общепита, в специальных местах.

Таким образом, сегодня на вопрос о том, можно ли открыть кальянную легально, существует единственный ответ: да, если это будет закрытый клуб. Не являясь кафе или рестораном, такое заведение не будет иметь признаков общепита при отсутствии в меню напитков или еды. Тем не менее, гостям нельзя запретить приносить закуски с собой, и при наличии чека спокойно употреблять их в пищу во время курения кальяна.

Формат закрытого клуба требует, чтобы каждый гость выразил свое согласие с фактом курения на территории заведения в письменном виде и предъявил какой-либо документ, подтверждающий его возраст. При первом посещении заполняется небольшая анкета, после чего посетитель становится членом сообщества и получает доступ к кальянам.

Как открыть кальянную с нуля: пошаговые инструкции в большинстве случаев рекомендуют регистрацию ИП, поскольку ООО необходимо преимущественно при организации торговли алкоголем. При найме работников также нужно встать на учет в фондах пенсионного и медицинского страхования. Далее, следует получить разрешение на работу заведения в службах санитарного и пожарного контроля, а также заключить с соответствующими исполнителями договоры на утилизацию мусора, дератизацию и дезинсекцию, переработку люминесцентных ламп и стирку униформы.

При выборе системы налогообложения популярную среди владельцев заведений общественного питания систему ЕНВД применять нельзя. Приемлемой альтернативой может стать УСН с уплатой в пользу государства 15% от величины чистой прибыли.

Найти подходящее помещение для курительного клуба нелегко: место должно не только характеризоваться высокой проходимостью, но и соответствовать требованиям законодательства и правил пожарной безопасности, а также отвечать возможностям предпринимателя касательно арендной платы. Перебирая различные варианты, многие новички задумываются о том, можно ли открывать кальянную в жилом доме. Прямого запрета в этом вопросе не существует, однако:

* Помещение клуба должно быть переведено в нежилой фонд;
* Зал следует оборудовать качественной звукоизоляцией;
* Собираясь открыть кальянную в жилом доме, необходимо вывести воздуховоды вытяжной системы выше крыши здания, чтобы соседи не чувствовали запаха табака;
* Отдельный вход в заведение не следует располагать со стороны подъездов.

К помещениям, предназначенным для курения табака, предъявляются отдельные технические и нормативные требования, упоминаемые в некоторых примерах бизнес планов кальянных. Согласно этим правилам:

* Предпринимателю следует получить письменное согласие владельца недвижимости на переоборудование помещения под курительный клуб;
* В зале необходимо разместить планы эвакуации при пожаре;
* На каждые 100 м² площади должен приходиться хотя бы один огнетушитель;
* Кальянную следует оборудовать системой приточно-вытяжной вентиляции, обеспечивающей как минимум 15-кратный воздухообмен в течение часа;
* Подключение к электрическим сетям должно быть рассчитано на нагрузку 12–15 кВт;
* В помещении должна быть предусмотрена возможность подключения к системам отопления, водоснабжения и канализации.

Подсчитывая, сколько нужно денег, чтобы открыть кальянную, следует исходить из того, что для создания заведения средних размеров придется арендовать и отремонтировать зал площадью 100–120 м². Помещение нужно разделить ширмами, перегородками или занавесками на несколько предназначенных для приема клиентов зон, а также предусмотреть места для размещения барной стойки, санузлов, комнаты администрации, склада. От других развлекательных заведений курительные клубы отличаются характерной атмосферой покоя и неторопливости. Поэтому перед разработкой расписанного бизнес плана кальянной нужно изучить способы оформления интерьера, внешний вид и специфику работы аналогичных заведений, расположенных в восточных странах. Создать у посетителей необходимое настроение помогут следующие инструменты:

* Цветовая палитра. В основном дизайнеры рекомендуют использовать приглушенные пастельные оттенки, хотя не меньшей популярностью пользуются цветастые арабские ковры и красная подсветка зон отдыха;
* Мебель. Для релаксации лучше всего подходят мягкие диваны, декорированные большим количеством подушек. Пуфики, бескаркасные кресла и столы на коротких ножках также должны быть выдержаны в восточном стиле;
* Звуковое сопровождение. Музыка представляется одним из самых действенных инструментов для создания соответствующей атмосферы. Разумеется, подобрать приятные для слуха подавляющего большинства посетителей композиции почти невозможно, а потому этот вопрос остается в ведении владельца заведения. Тем не менее, музыка однозначно должна быть негромкой и ненавязчивой во избежание создания препятствий для общения гостей;
* Свет. Яркое потолочное освещение противопоказано кальянным. Предпочтение следует отдавать настенным или точечным светильникам небольшой мощности.

**Оборудование и оснащение**

При покупке оборудования курительного клуба предприниматель должен найти оптимальное сочетание надежности, функциональности и стоимости. Например, в розничных магазинах те же диваны иногда оказываются значительно дешевле, чем у поставщиков специализированной мебели для общепита, однако их невысокая прочность способствует нежелательному сокращению срока эксплуатации. Несколько иной стратегии следует придерживаться при выборе кальянов: на практике наилучшим образом зарекомендовали себя недорогие универсальные модели египетского производства. С другой стороны, для привлечения искушенных гостей можно приобрести несколько необычных экземпляров с подсветкой, с расписанной стеклянной колбой или с дополнительным охлаждением дыма.

Вычисляя, сколько стоит открыть кальянную, нельзя забывать и о вопросах организации досуга посетителей. Для этих целей владельцы заведений закупают различные настольные игры, организуют зоны для желающих посмотреть телевизор или поиграть на приставке, включают трансляцию спортивных событий и даже устраивают вечера

восточных танцев.

Что нужно, чтобы открыть кальянную с нуля:

Оснащение кальянной площадью 100 м²

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Цена, руб | Кол-во | Сумма, руб. |
| Технические системы | | | |
| Охранная сигнализация | 30000 | 1 | 30000 |
| Пожарная сигнализация | 25000 | 1 | 25000 |
| Система вентиляции | 195000 | 1 | 195000 |
| Аудиосистема | 38000 | 1 | 38000 |
| Ноутбук | 18000 | 1 | 18000 |
| Многофункциональное устройство | 9000 | 1 | 9000 |
| Wi-Fi роутер | 2000 | 1 | 2000 |
| Подключение к интернету | 2000 | 1 | 2000 |
| Интерьер | | | |
| Диван мягкий трёхместный | 21250 | 16 | 340000 |
| Кресло-мешок | 1200 | 16 | 19200 |
| Столик низкий | 1500 | 8 | 12000 |
| Стул администратора | 1500 | 1 | 1500 |
| Драпировка и зонирование | 120000 | 1 | 120000 |
| Светильник настенный | 1200 | 20 | 24000 |
| Подушка мебельная | 500 | 48 | 24000 |
| Вешалка металлическая | 2200 | 8 | 17600 |
| Стойка барная | 95000 | 1 | 95000 |
| Пищевое оборудование и посуда | | | |
| Льдогенератор | 12000 | 1 | 12000 |
| Кофе-машина | 71000 | 1 | 71000 |
| Чашка для кофе | 150 | 50 | 7500 |
| Чашка для чая | 170 | 50 | 8500 |
| Ложка чайная | 50 | 50 | 2500 |
| Сахарница | 250 | 8 | 2000 |
| Салфетница | 220 | 8 | 1760 |
| Прочее | | | |
| Кассовый аппарат | 12000 | 1 | 12000 |
| Огнетушитель хромированный | 3500 | 2 | 7000 |
| Стеллаж | 3500 | 1 | 3500 |
| Шкафчики для одежды персонала | 3200 | 6 | 19200 |
| Униформа сотрудников | 1500 | 8 | 9000 |
| Комплект сантехники | 15000 | 2 | 30000 |
| Развлечения и досуг | | | |
| Шашки/шахматы/нарды | 3500 | 8 | 28000 |
| Карты | 600 | 8 | 4800 |
| Домино | 500 | 8 | 4000 |
| Телевизор | 45000 | 1 | 45000 |
| Кальяны | | | |
| Кальян египетский | 2800 | 16 | 44800 |
| Щипцы | 200 | 2 | 400 |
| Дырокол | 150 | 2 | 300 |
| Ершик | 170 | 2 | 340 |
| Корзина для углей | 900 | 2 | 1800 |
| Розжиг для углей | 1100 | 2 | 2200 |
| Чашка для кальяна | 100 | 16 | 1600 |
| Запасная колба | 1300 | 4 | 5200 |
| Разветвитель на два шланга | 800 | 8 | 6400 |
| Дополнительный шланг | 800 | 8 | 6400 |
| Итого: | | | 1309500 |

Любые усилия предпринимателя, направленные на изучение вопросов о том, как открыть кальянную, бизнес-планы и детально разработанные концепции заведения могут оказаться бесполезными без вежливого, корректного и квалифицированного персонала. Для работы небольшого курительного клуба необходимы:

* Администратор. В обязанности администратора входят встреча гостей, выяснение их предпочтений касательно вида табака и напитков, препровождение за свободный столик, оформление новых членов клуба;
* Кальянщик. Этот специалист должен обладать самой высокой квалификацией. При найме на работу предпочтение следует отдавать не творческим личностям, полчаса создающим уникальный микс, а расторопным сотрудникам, способным за пять минут приготовить добротный кальян без лишних изысков;
* Официант. Должен принять заказ на приготовление кофе или чая, предоставить посетителям настольные игры, произвести расчет и выдать чек;
* Уборщик. Общественное заведение, в особенности декорированное коврами и паласами, необходимо ежедневно убирать. Кроме того, в курительном клубе кто-то обязательно должен мыть посуду, вытирать столы и чистить кальяны.

Предприниматели, вычисляющие, сколько стоит открыть кальянную в маленьком городе, могут использовать приведенное ниже штатное расписание, составленное для работающего в две смены заведения. Тем же, кто имеет своей целью покорение мегаполиса, придется увеличить зарплаты сотрудникам как минимум на 50%; с другой стороны, средний чек расположенного в областном центре курительного клуба также значительно выше.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Положительные факторы** | **Негативные факторы** |
| **Внутренняя среда** | 1. Квалифицированный наемный персонал. 2. Низкая стоимость конечного продукта относительно конкурентов. | 1. Достаточно сложная легализация деятельности. 2. Необходим постоянный контроль за персоналом. |
| **Внешняя среда** | 1. «Сарафанное радио». 2. Отзывы клиентов. | 1. Отзывы клиентов. 2. Конкурентоспособность. |

**Штатное расписание кальянной**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Позиция | Ставка, руб | Кол-во | Сумма, руб |
| Администратор зала | 30000 | 2 | 60000 |
| Кальянщик | 30000 | 2 | 60000 |
| Официант | 20000 | 2 | 40000 |
| Уборщица | 15000 | 2 | 30000 |
| Налоговые и страховые платежи |  |  | 57000 |
| Бухгалтерское обслуживание |  |  | 5000 |
| Итого: | | | 252000 |

**Ассортимент услуг**

Перечисляя, что нужно, чтобы открыть кальянную с нуля, в числе прочих мероприятий необходимо упомянуть разработку ассортимента предлагаемых заведением кальянов и средств для организации досуга. Помимо обычного табака, предприниматель может включить в кальянную карту огромное количество ароматизированных смесей:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вкусы табачный смесей | | | |
| Абрикос | Виноград | Кокос | Мята |
| Ананас | Вишня | Корица | Персик |
| Апельсин | Гранат | Латте | Роза |
| Арбуз | Дыня | Лимон | Слива |
| Банан | Жасмин | Малина | Шоколад |
| Ваниль | Клубника | Мёд | Яблоко |
| Наполнители для чаши и колбы | | | |
| Яблоко | Гранат | Сок | Абсент |
| Грейпфрут | Дыня | Вино | Самбука |
| Ананас | Молоко | Коньяк | Ром |

Предприниматели, которых посещает мысль: «Хочу открыть кальянную», — иногда уделяют излишнее внимание вопросам организации досуга посетителей, забывая о главной цели — продаже собственно кальянов. Чтобы не слишком отвлекать гостей от курения, можно ограничиться следующими развлечениями:

* Настольные игры. В эту категорию входят нарды, шахматы и шашки, карты, лото и даже широко известная «Монополия»;
* Игровые приставки. Использовать их следует с осторожностью, поскольку клиенты в процессе игры не только забывают о кальянах, но и шумят, создавая тем самым дискомфорт остальным посетителям;
* Телепрограммы и фильмы. Более нейтральный вариант, позволяющий привлечь определенную целевую аудиторию к просмотру спортивных трансляций или популярных кинолент. Однако не следует забывать о том, что гостям с другими интересами слишком громкий звук может помешать.

**Продвижение кальянной**

Как открыть кальянную по закону и избежать штрафов за продвижение ее услуг? После введения в действие положения о запрете любой пропаганды употребления табака владельцы вполне легальных курительных клубов столкнулись с тем, что:

* На рекламных материалах нельзя изображать не только курящих людей, но и предметы, ассоциирующиеся с этим процессом — трубки, кальяны и их детали, щипцы и прочие аксессуары;
* В рекламе не должен упоминаться процесс курения или содержаться призыв к нему;
* Раздавать буклеты можно только заинтересованным совершеннолетним лицам;
* Расклеивать или раскладывать в почтовые ящики листовки и флаеры нельзя;
* Формально запрещено публиковать рекламу в социальных сетях.

Разумеется, некоторые пренебрегают этими требованиями, однако выбирая между легальным и нелегальным путями продвижения кальянной, лучше все же предпочесть первый вариант: риск начисления штрафов и даже закрытия заведения не оправдывается сиюминутным увеличением количества клиентов. Впрочем, законных способов остается не так уж и много:

* Можно продвигать сайт, содержащий информацию о кальянной и предлагаемых ей услугах, а также реализующий механизм бронирования столиков. Доступ к ресурсу должен быть ограничен кругом лиц, подтвердивших свое совершеннолетие;
* Неплохим способом рекламной поддержки малого бизнеса 2018 года остаются социальные сети. На странице сообщества обязательно должно содержаться предупреждение о том, что публикуемые здесь материалы запрещены к просмотру лицами моложе 18 лет;
* «Сарафанное радио» отлично работает и в отношении кальянных. Эксклюзивные предложения (например, специальный микс или прошедший обучение в арабских странах кальянщик) в сочетании с качественным предоставлением основных услуг способны вызвать активный интерес у целевой аудитории;
* Кальянной, работающей в формате закрытого клуба, нужно постоянно использовать наработанную базу контактов и взаимодействовать с клиентами, ранее посещавшими заведение. На почту или через СМС можно отправлять им сведения о скидках или акциях, информировать о предстоящих мероприятиях и новых услугах.

**Маркетинг**

Нашими основными конкурентами являются:

1. Кальянная Liv Room. Их основными достоинствами является их «раскрученность», т.е. от них уже знают посетители и часть клиентов при выборе места отдыха могут предпочесть данное заведение нашему ввиду большего количества отзывов. Нашим же преимуществом по отношению к ним является цена, более удобное расположение.
2. Кальянная Selfie Lounge. Их основными достоинствами является больший ассортимент, и большее количество услуг. Нашими же достоинствами по отношению к ним являются более доступное расположение и более низкие цены.

Рекламное продвижение.

В качестве рекламы мы выбрали основным способом продвижение нашего сайта в интернете. Так же мы планируем использование скидочных программ для постоянных клиентов и всяческих бонусов, найм промоутеров для рекламы нашей кальянной на расстоянии не более 800 метров от нашего заведения.

**Капиталовложения**

Открытие полноценной кальянной сложно назвать идеей бизнеса без вложений с нуля 2019 года: стоимость самих кальянов невысока, но ремонт и декорирование зала, покупка мебели, установка системы вентиляции потребуют от предпринимателя намного более значительных вложений:

|  |  |
| --- | --- |
| Статья | Сумма, руб |
| Регистрация СПД | 4000 |
| Аренда на врем ремонта | 75000 |
| Дизайн-проект | 100000 |
| Ремонтные работы | 300000 |
| Вывеска | 25000 |
| Оборудование | 1309500 |
| Маркетинговые расходы | 20000 |
| Административные работы | 10000 |
| Итого: | 1843500 |

Выясняя, сколько стоит открыть кальянную в Москве, некоторые приведенные здесь значения следует увеличить на 30–50%: например, найти компанию, готовую выполнить ремонт по ставке 3000 руб./м², достаточно сложно. Аренда вблизи станций метро с высокой проходимостью также может достигать 1500–2000 руб./м² в месяц.

Не следует забывать о том, что для достижения успеха недостаточно просто изыскать необходимый капитал и открыть кальянную с нуля 2018: затраты на поддержание функционирования бизнеса, закупку расходных материалов и оплату труда сотрудников могут показаться неоправданно большими для начинающего предпринимателя. Поэтому желательно иметь некоторый запас средств на текущие расходы с тем, чтобы не оказаться банкротом в первый же месяц работы.

**Текущие расходы кальянной**

|  |  |
| --- | --- |
| Статья | Сумма, руб |
| Арендная плата | 75000 |
| Коммунальные платежи | 15000 |
| ФОТ | 252000 |
| Расходные материалы | 363150 |
| Реклама | 10000 |
| Связь | 2000 |
| Административные расходы | 5000 |
| Охранная сигнализация | 3000 |
| Страховые взносы ИП | 2300 |
| Итого: | 727450 |

Доходы и рентабельность Очевидно, что предпринимателей прежде всего интересует вопрос о том, выгодно ли открывать кальянную. Для определения рентабельности заведения нужно произвести некоторые расчеты с использованием основных исходных данных — стоимости услуги и ожидаемой посещаемости клуба.

Анализируя представленные в интернете данные, можно заметить, что кальянные с небольшими вариациями устанавливают на кальяны цену в пределах 900–1200 рублей, изменяя ее в зависимости от сорта табака, наполнителя для колбы и применения фруктов в качестве чаши. Если каждая компания будет находиться за столиком два часа, то клуб, работающий с 12:00 до 2:00, теоретически за день может продать 56–60 кальянов. Однако на начальных этапах не следует ожидать столь интенсивного потока клиентов, поэтому при проведении расчетов нужно считать, что заведение будет загружено наполовину. Себестоимость одного кальяна, приготовленного на вине, соке или молоке для компании из четырех человек, составляет:

**Себестоимость кальяна**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Цена ,руб | Кол-во | Сумма ,руб |
| Табак | 8 | 15г | 120 |
| Угли | 4 | 4 шт. | 16 |
| Фольга | 1,5 | 1 шт. | 1,5 |
| Одноразовый мундштук | 3 | 4 шт. | 12 |
| Бумажные салфетки | 3 | 8 шт. | 24 |
| Кофе или чай | 20 | 4 шт. | 80 |
| Наполнитель для колбы | 150 | 0,7 л | 150 |
| Итого: | | | 403,5 |

Учитывая, сколько стоит открыть кальянную с нуля в формате полноценного курительного клуба, можно рассчитать основные экономические параметры предприятия и вычислить срок окупаемости инвестиций:

**Экономические показатели кальянной**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Значение |
| Себестоимость кальяна | 403,5 руб |
| Цена кальяна | 1000 руб |
| Количество кальянов в день | 30 шт. |
| Дневной оборот | 30000 руб |
| Ежемесячные обороты | 900000 руб |
| Ежемесячные расходы | 727450 руб |
| Прибыль для налогообложения | 172550 руб |
| Налог УСН 15% | 25880 руб |
| Чистая прибыль | 146670 руб |
| Рентабельность | 20% |
| Общие капиталовложения | 1843500 руб |
| Срок окупаемости | 12,5 мес |

Стоит ли открывать кальянную в 2018 году? Очевидно, этот бизнес отличается неплохой доходностью и гарантированной окупаемостью даже при минимальном потоке посетителей. Однако предприниматель должен быть готовым к тому, что в дело придется вложить как минимум два миллиона рублей, а затем в течение года ожидать их возврата.

**Заключение**

В заключение следует привести несколько советов начинающим предпринимателям от опытных владельцев кальянных, обслуживающих посетителей не один год:

* Не стоит проводить эксперименты с элитными видами табака и необычными смесями. Лучше предлагать широкий ассортимент недорогих, но качественных египетских продуктов;
* Не следует приобретать самые дорогие или дизайнерские кальяны, поскольку разницу между ними и обычными изделиями при курении заметить невозможно. С другой стороны, дешевый китайский ширпотреб также не украсит заведение;
* Стоит ли открывать кальянную с алкоголем? Горячительные напитки лучше полностью убрать из продажи и даже запретить клиентам приносить их с собой. Во-первых, поведение нетрезвых гостей становится непредсказуемым, а во-вторых, любой проверяющий может выписать заведению огромный штраф;
* В клубе рекомендуется использовать элементы фейс-контроля, не пропуская внутрь несовершеннолетних или неадекватных скандалистов. Лучше потерять 5–6 потенциальных клиентов в день, чем испортить репутацию кальянной;
* Наконец, обслуживание должно быть максимально быстрым. Гости, полчаса ожидающие выполнения заказа, вряд ли вернутся в следующий раз. Допустимое время приготовления кальяна — не более 5–6 минут.